第一图书网, tushu007.com

<<生意是谈出来的>>

图书基本信息

书名：<<生意是谈出来的>>

13位ISBN编号：9787512204195

10位ISBN编号：7512204191

出版时间：2013-8-1

出版时间：中国民族摄影艺术出版社

作者：张笑恒

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

<<生意是谈出来的>>

内容概要

小到与菜贩的讨价还价，大到商业帝国间的博弈，都需要参与者具有得体、出色的口才技巧。
本书全面讲解了开发客户、拜访客户、介绍产品、处理拒绝、打破谈判僵局、电话销售等商业环节的口才要领和技巧，以及其他注意事项，可以帮助你修炼说话术，获得客户的好感，快速促成生意成交。
只要不断学习、锻炼、积累，相信你一定能在残酷的商战中立于不败之地。

作者简介

张笑恒:男，畅销书作家，作品畅销大陆、港澳台等地区。
已出版作品《孟非的说话之道》《乐嘉的处世之道》《无法改变事情可以改变心情》等。
其丰富的个人阅历、缜密细腻的笔法和一针见血的笔触，总能给读者带来欲罢不能、直呼过瘾的阅读体验。

<<生意是谈出来的>>

书籍目录

第一章别直奔主题，先套交情再谈“正事儿”1．开场的客套话，不能省2．从客户感兴趣的话题入手3．用共同兴趣打动对方4．和客户套近乎要讲原则5．恭维的话要到位6．向客户虚心求教赢得好感7．适度抬高身价，人人都愿意与比自己牛的人交往
第二章良好的谈吐， 使人愿意和你做生意1．自信的人，别人才能信任你2．言谈话语要体现真诚，不要欺骗客户3．赢得他人信任的快捷方式——夸赞你的对手4．幽默的人处处受欢迎5．避免过于热情，让客户难以接受6．少说“我”，多说“我们”7．永远不要强迫对方8．心平气和，谈生意要有好心态
第三章了解对方越多，对自己越有利1．问得越多，获得成功的概率就越大2．投石问路术：第一时间掌控对方虚实3．开放式提问，让客户参与到谈话中来4．封闭式提问摸清底牌5．通过倾听客户的谈话来了解需求6．掌握倾听的技巧
第四章不怕对方说不，成交从被拒绝开始1．客户以“忙，下次再谈”为借口拒绝2．客户以“先考虑考虑”为借口拒绝3．客户表示“已经有这方面的供应商了”4．客户以“不感兴趣”为借口拒绝5．客户直接以“不需要”为借口拒绝6．客户以“把资料发过来吧”为借口拒绝7．客户以“我会主动联系你的”为借口拒绝8．客户以“太贵了”为借口拒绝
第五章谈判是心理较量，攻心术让你更高一筹1．开价一定要高于你想要的实价2．将丑话说在前边，看对方怎么反应3．“黑脸”“白脸”轮番唱4．要尽量保持身后还有决策者的谈判优势5．故布疑阵，迷惑对手6．用强硬去软化对手7．运用竞争的态势，向对手施压8．“沉默”也是一种策略9．逼迫对方接受自己的条件
第六章妥协的艺术，该争则争，该让则让1．不要急着用让步来促成生意2．欲擒故纵让对手让步 3．“你再加点，生意就成交 ”4．随时准备说“不”以掌握主动权5．避免对抗性谈判6．守住底线，决不动摇
第七章谈生意的禁忌之言，打死也不说1．在刚认识的客户面前，不可说夸大不实的话2．不说批评性话语3．不要用反问的语调和客户谈业务4．避谈使生意进入僵局的话题5．不要轻易承诺，一经承诺就要守诺6．回避不雅之言7．专业性术语，让客户如坠五里云雾中8．枯燥的话题，束之高阁比和盘托出更高明9．对商业机密要守口如瓶
第八章有效打破僵局的8个绝招1．不妙的时候喊“暂停”，适时中止谈判2．避免谈判陷入无意义的争执 3．鼓励对方不要轻易放弃4．转移话题，缓解气氛5．场外沟通打破僵局6．不要只考虑自身利益，而要寻找双赢的解决方案7．设定最后期限，尽快结束持久战
第九章忽视礼仪细节，小心功亏一篑1．不要与客户隔着办公桌握手2．为他人做引荐最容易犯的错误3．与外国客户谈话相处的礼仪禁忌4．开车接待，客户坐在哪里最合适 5．不要让重要客人用一次性杯子喝茶6．笑脸相迎还要笑脸相送，结尾和开始一样重要7．QQ、MSN、E-mail谈生意，尽量少用网络语言第十章谈判中的读心术，洞悉心理占据优势1．辨识对方是否有诚意 2．读懂客户的几种笑语3．客户的手部动作给你的暗示4．客户眼神里的秘密5．频繁点头的客户究竟是什么意思6．脚部动作泄露出的小秘密
第十一章邀君更进一杯酒，如何在酒桌上谈生意1．给生意宴请找个恰当的理由2．与客户进餐的时候，不要再谈公事 3．学好斟酒，开局大吉4．碰杯、敬酒，要有说辞5．敬酒分主次，谁也不得罪6．以茶代酒时，如何打好圆场7．掌握“没话找话”的本领
第十二章不“打”不成交，如何利用电话谈生意1．掌握合适的拨打时机2．对方的秘书接电话时3．预约电话不谈生意4．在电话拨通后30秒内抓住对方的注意力5．用声音迷住你的客户 6．接听电话需要注意的地方
第十三章地域文化，如何与不同风格的商人谈判1．与北京商人侃政治能赢得好感2．不要和精明的上海商人讲人情 3．实实在在地与勤俭的晋商谈生意4．要给浙商留下稳妥可靠的印象5．适当赞美和肯定敢拼敢赢的福建商人6．一定要给湖北商人留面子7．多谈钱、快做事能获得广东商人的认可8．与香港商人做生意要守信用

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com